

**STRATEGI PEMASARAN KREDIT BNI GRIYA
PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk.
CABANG MALANG**

TUGAS AKHIR

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Mencapai
Derajat Ahli Madya Ekonomi



Oleh :

**NITA DEPTIANI
201510190511029**

**PROGRAM STUDI D-III KEUANGAN DAN PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG
2018**

TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN KREDIT BNI GRIYA
PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk.
CABANG MALANG**

oleh :

Nita Deptiani
201510190511029

Diterima dan disetujui
pada tanggal 29 Oktober 2018

Pembimbing I,



Dr. Nazaruddin Malik, M.Si.

Pembimbing II,

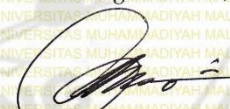


Sri Budi Cantika Yuli, S.E., M.M.



Dr. Dan Zuhroh, M.M.

Ketua Program Studi,


Syamsul Hadi, S.E., M.Si.

LEMBAR PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**STRATEGI PEMASARAN KREDIT BNI GRIYA
PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk.
CABANG MALANG**

Yang disiapkan dan disusun oleh:

Nama : Nita Deptiani

NIM : 201510190511029

Jurusan : D-III Keuangan dan Perbankan

Telah dipertahankan di depan penguji pada tanggal 29 Oktober 2018 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Ahli Madya Ekonomi pada Universitas Muhammadiyah Malang.

Susunan Tim Penguji:

Penguji I : Dr. Wahyu Hidayat R., M.M.

Penguji II : M. Sri Wahyudi Suliswanto, S.E., M.E.

Penguji III : Dr. Nazaruddin Malik, M.Si.

Penguji IV : Sri Budi Cantika Yuli, S.E., M.M.



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Dr. H. Zuhroh, M.M.

Ketua Program Studi,

Syamsul Hadi, S.E., M.Si.



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

MANAJEMEN, AKUNTANSI, EKONOMI DAN STUDI PEMBANGUNAN, DO KUEANGAN DAN PERBANKAN (TERAKREDITASI)
Jl. Raya Tuguas No. 244 Telp. (0341) 464318 Pstn 202 Fax. (0341) 460433 Malang 65144
Website / fakultas.um.ac.id E-mail : febu@umm.ac.id

BERITA ACARA

Panitia Ujian Tugas Akhir Progam Studi D-III Keuangan dan Perbankan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Malang pada :

Hari / Tanggal : Senin, 29 Oktober 2018
Tempat : R. Sidang Prodi D-III Keuangan dan Perbankan FEB-UMM

telah mengadakan Ujian Tugas Akhir atas nama mahasiswa :

Nama : **Nita Deptiani**
N I M : 201510190511029
Program Studi : D-III Keuangan dan Perbankan
Judul Tugas Akhir : **STRATEGI PEMASARAN KREDIT BNI GRIYA PADA PT BANK
NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK CABANG MALANG**

Dengan susunan penguji sebagai berikut :

No	Nama Dosen Penguji	Nilai	Tandatangan
1.	Dr. Wahyu Hidayat R., M.M	71	
2.	M. Sri Wahyudi, S.E., M.E	71	
3.	Dr. Nazaruddin Malik, M.Si	80	
4.	Sri Budi Cantika Yuli, SE., M.M	71	

Nilai rata-rata : _____ (A / B+ / B / C+ / C / D *)

Dinyatakan : **LULUS / ~~TIDAK LULUS~~ ***

Kategori : **Layak / ~~Tidak Layak~~ ***

Untuk dipublikasikan dan dimuat Web UMM

Mengetahui,
Wakil Dekan

Dr. Widayat, M.M

Keterangan : *Coret yang tidak perlu

Ketua Tim Penguji

Dr. Wahyu Hidayat R., M.M



PROGRAM STUDI D-III KEUANGAN & PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG

KARTU KENDALI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

NAMA NITA DEPTIAMI
NIM 201910190611029
JUDUL TUGAS AKHIR STRATEGI PEMKAPAN KREDIT BNI GRUFA PADA
PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) TBK. CABANG MALANG
BIMBINGAN MULAI 03 OKTOBER 2018
SELESAI 12 OKTOBER 2018

No	Tanggal	Permasalahan	Paraf Pembimbing I
1	4/10/18	Assesment TA	
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Catatan : Pembimbingan dilakukan minimal 8 kali

Malang, 12 Oktober 2018
Menyetujui,
Pembimbing I

()



PROGRAM STUDI D-III KEUANGAN & PERBANKAN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG

KARTU KENDALI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

NAMA NITA DEPTIANI
NIM 201910190011029
JUDUL TUGAS AKHIR "STRATEGI PEMASARAN KREDIT BNI GRITA
PADA PT. BANK NEGARA INDONESIA (PERSERO) Tbk
CABANG MALANG"
BIMBINGAN MULAI 20 SEPTEMBER 2018
SELESAI 12 OKTOBER 2018

No	Tanggal	Permasalahan	Paraf Pembimbing II
1	20 SEPTEMBER 2018	Rumusan & revisi Tinjauan pustaka - tolong agar cetak miring	leho
2	20 SEPTEMBER 2018	Metode → & revisi Daftar Pustaka → & tambahkan	leho
3	25/2018 9	ACC proposal	leho
4	3/10	1) Kurang lengkap pustaka pada seluruh bagian	J
5		2) Brosur, leaflet dll yg terkait BNI	
6		3) Bisc dilengkapi Bk I, 5 C, dll	
7	6/10 '18	Revisi → bab 1, 2, 3 Lanjutkan bab 4, 5	leho
8		Revisi bab 4 → pembahasan & revisi 5 → Kesimpulan & Saran & revisi	leho
9	8/10/18	Revisi III, IV, V sesuai dengan tupoksi (lihat liputan)	J
10	12/10/18	ACC TA	leho

Catatan : Pembimbingan dilakukan minimal 8 kali

Malang 12 Oktober 2018
Menyetujui,
Pembimbing II
Gecanng

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR

Yang bertandatangan di bawah ini, saya:

Nama : Nita Deptiani

NIM : 201510190511029

Program Studi : D-III Keuangan dan Perbankan

Surel : nitadeptiani@gmail.com

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan Tugas Akhir adalah asli dan benar-benar hasil karya sendiri, baik sebagian maupun keseluruhan, bukan hasil karya orang lain dengan, mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil penjiplakan (*plagiarisms*) dari karya orang lain;
2. Karya dan pendapat orang lain yang dijadikan sebagai bahan rujukan (referensi) dalam tugas akhir ini, secara tertulis dan secara jelas dicantumkan sebagai bahan/sumber acuan dengan menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan di daftar pustaka sesuai dengan ketentuan penulisan ilmiah yang berlaku;
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan atau ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademis, dan sanksi-sanksi lainnya yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Malang, 12 Oktober 2018

Yang Membuat Pernyataan

Nita Deptiani

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Puji syukur kehadiran Allah SWT, atas percikan kasih, hidayat, dan taufiq-Nya sehingga Tugas Akhir dengan judul “Strategi Pemasaran Kredit BNI Griya Pada PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. Cabang Malang” ini dapat tertangani dengan tepat waktu.

Adapun maksud dari penelitian Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Ahli Madya Keuangan dan Perbankan. Melalui kesempatan ini, peneliti mengucapkan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada:

1. Dr. Fauzan, M.Pd selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Malang.
2. Dr. Hj. Idah Zuhroh, MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang.
3. Syamsul Hadi, S.E. M.Si. selaku Ketua Program Studi Diploma Tiga Keuangan & Perbankan Universitas Muhammadiyah Malang.
4. Hendra Kusuma, S.E. M.SE selaku Dosen Wali.
5. Dr. Nazaruddin Malik, M.Si selaku Dosen Pembimbing I dan Sri Budi Cantika Yuli, SE.,MM selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu untuk membimbing dan mengarahkan demi kesempurnaan dan penyelesaian Tugas Akhir ini.
6. Seluruh karyawan PT. Bank Negara Indonesia Cabang Malang khususnya Bu Marta, Mas Darmawan dan seluruh staf ABB yang telah memberikan kesempatan melakukan penelitian dan membantu proses pengambilan data saat penulisan Tugas Akhir ini.
7. Kepada kedua orang tua tercinta (Almarhum) Bapak Takim dan (Almarhumah) Ibu Tasmi. Serta ketiga kakakku yang telah memberikan dukungan dan do’a yang tulus dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
8. Teman-teman DIII Keuangan dan Perbankan Universitas Muhammadiyah Malang terutama kelas A.

9. Terimakasih peneliti ucapkan kepada sahabat Noor Faridah, Anggun RM, Salmadea SH, Angga PR, Ika S, Dewi M, Dwi Fyamilah yang memberikan semangat sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik.
10. Terimakasih juga kepada Jamal, Afran, Wily, Titik, Eva, Marsela, Faris, Emil, dan Risky yang memberi semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir.
11. Terimakasih kepada teman-teman kost yang memberi semangat untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini

Peneliti menyadari bahwa Tugas Akhir ini jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan saran yang membangun agar tulisan ini bermanfaat bagi yang membutuhkan.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi Wabarakatuh.

Malang, 12 Oktober 2018

Nita Deptiani

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PERSETUJUAN	
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN ORISINILITAS	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Batasan Masalah	5
E. Manfaat Penelitian	5
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	6
B. Teori Dan Kajian Pustaka	7
1. Pemasaran	7
2. Strategi Pemasaran	9
3. Kredit	12
4. Bni Griya	16

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian	18
B. Jenis Penelitian	18
C. Jenis Dan Sumber Data	19
D. Teknik Pengumpulan Data	20
E. Teknik Analisis Data	20

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan	22
1. Sejarah Umum PT. Bank Negara Indonesia.....	22
2. Visi & Misi PT. Bank Negara Indonesia.....	24
3. Budaya Perusahaan.....	25
4. Filosofi Logo PT. Bank Negara Indonesia.....	26
5. Bidang Kegiatan	27
6. Produk PT. Bank Negara Indonesia	32
B. Hasil Penelitian Dan Pembahasan	40
1. Prosedur Pemberian Kredit	40
2. Perkembangan Kredit Bni Griya	44
3. Strategi Pemasaran	47

BAB V PENUTUP

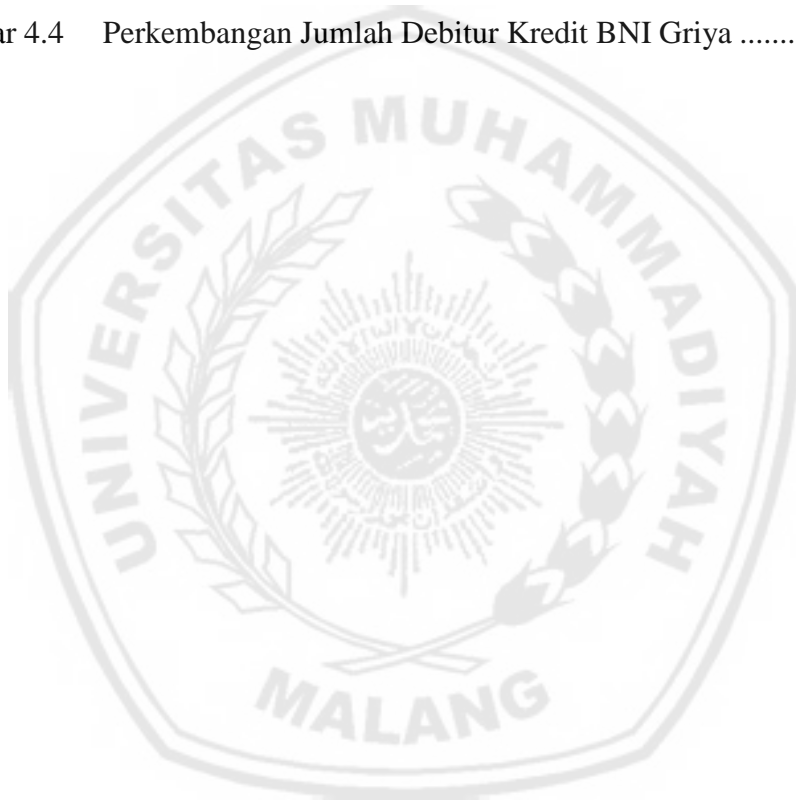
A. Kesimpulan.....	55
B. Saran	55

DAFTAR PUSTAKA	57
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN.....	58
----------------------	-----------

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1	Logo PT. Bank Negara Indonesia	26
Gambar 4.2	Struktur Organisasi Bank Negara Indonesia	28
Gambar 4.3	Sistem Pemberian Kredit BNI Griya.....	40
Gambar 4.4	Perkembangan Jumlah Debitur Kredit BNI Griya	45



DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	Nilai Budaya Kerja	26
Tabel 4.2	Perkembangan Jumlah Nasabah Kredit BNI Griya	45



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Brosur BNI Griya	58
Lampiran 2	Flayer BNI Griya.....	59



DAFTAR PUSTAKA

- BNI. 2018. "BNI Griya". <http://www.bni.co.id/id-id/personal/pinjaman/bnigriya>. (Diakses pada September 2018).
- Buchari, Alma. 2009. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Fahmi, Irham. 2014. *Manajemen Perkreditan*. Bandung: Alfabeta.
- Fatimah.,& E. Y. Metekohy. 2013. "Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan Murabahah Pada Bank X Syariah Cab. Tangerang Selatan". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 12, No. 1, hlm: 75-82
- Kasmir. 2014. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Edisi Revisi. Cetakan kelima belas. Jakarta : Rajawali Pers
- Kirana, Hita Sekar Tanjung., Dwiatmanto., Husaini, Achmad. 2014. "Analisis Sitem Dan Prosedur Pemberian Kredit UMK Untuk Mencegah Terjadinya Kredit Bermasalah". *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol 25, No. 2, hlm: 1-9.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Kuncoro, Mudrajad. 2013. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi Bagaimana Meneliti dan Menulis Tesis?*. Jakarta: Erlangga.
- M. Ismail Yusanto dan M. K Widjajakusuma. 2002. *Menggagas Bisnis Islami*. Jakarta : Gema Insani
- Pertiwi., D., P. 2016. "Strategi Pemasaran Terhadap Penjualan Produk Tabungan IB Hasanah Pada PT. Bank Negara Indonesia Syariah Kantor Cab. X". *Jurnal Manajemen dan Pemasaran Jasa*, Vol. 9, No. 1.
- Sandy, Febrian., Arifin, Zainul., Yaningwati, Fransisca. 2014. "Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Keputusan Pembelian". *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 9 No. 2, hlm: 1-10.
- Tjiptono, F. 2011. *Pemasaran Jasa*. Malang : Bayumedia